マネジメントプランニングニュース

平成20年6月発行

いつもお世話になります。ライト兄弟が非力な飛行機で初めて空を飛んでから、まだ１００年ほどしか経っていません。それなのに、今や人が宇宙に滞在できる時代になっています。これから考えれば、ビジネス界が急激に変化し、１０年前、２０年前の商売のやり方が通用しなくなってきているのも深くうなずけますね。

6月の税務

☆所得税の予定納税額の通知
◎通知期限･･･6月 16日

☆5 月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
◎納期限･･･6月 10日

☆4 月決算法人の確定申告
◎申告期限･･･6月 30日

☆1,4,7,10 月決算法人の3 月ごとの期間短縮に係る確定申告
◎申告期限･･･6月 30日

☆法人･個人事業者の 1 月ごとの期間短縮に係る確定申告
◎申告期限･･･6月 30日

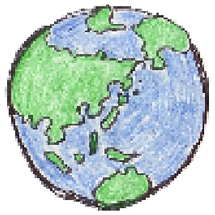
☆10 月決算法人の中間申告
◎申告期限･･･6月 30日

☆消費税の年税額が 400 万超の 1,7,10 月決算法人の 3 月ごとの中間申告
◎申告期限･･･6月 30日

☆消費税の年税額が 4,800 万円超の3,4 月決算法人を除く法人の 1 月ごとの中間申告
◎申告期限･･･6月 30日

知っとこ！「税務のマメ知識」

【世界各国の消費税は？】



日本で消費税が導入されたのは平成元年４月１日でした。その消費税も、今年で２０年を迎えました。すっかり定着した消費税ですが、導入時は３％だったことは、まだご記憶にあるかとは思います。税率が５％にアップしたのは、平成９年４月１日です。５％になってからは、もう１１年が経過しました。消費税導入後１０年弱で５％にアップし、それから１１年が経過した近頃では、更なる税率アップの雰囲気が漂う日本ですが、世界の国々では、消費税というものは存在するのでしょうか？　実は消費税は、世界１３６カ国で導入されています。お隣の韓国の消費税率は１０%、今年のオリンピック開催地の中国は１７%になります。では、消費税率が世界で１番高い国はどこでしょうか？　それは「スウェーデン」「デンマーク」「ノルウェー」で、その税率は何と「２５%」です。では世界で１番低い税率は？と言いますと「シンガポール」「台湾」そして「日本」などの「５%」になります。こうして見ると日本の消費税率は、導入国の中では１番低いことがわかります。しかしヨーロッパなどでは「生活必需品」においては「消費税率０%」という国もありますし、何と言っても税金は、どのように活用されるかが重要になります。そのため、一概に税率が低いから「安い」と言えないのが難しいところですね。（2006 年 9 月時点のデータを参照）

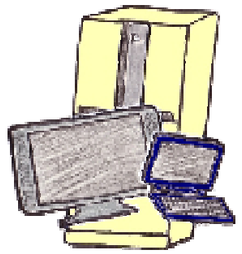
今月のあなたの運勢　鑑定：峰絵佳

A型	B型	O型	AB型
起こりうる障害を想定し、先を読んで進みましょう。心の準備があれば、損失は最小限にできるはずです。	新しい事が起こる月です。上手に変化を取り入れ、更に発展、飛躍するよう努めてください。チャンスです！	運気は下降ぎみで、何をやっても気力が沸いて来ないときです。栄養補給と休息する時間で乗り切りましょう。	気の緩みから努力を無駄にしてしまうことがありそうです。適度な緊張感を保つようにすれば大丈夫です。

365日が楽しくてたまらない！「商売のヒント」

今月の商売のヒント：【お客様が望んでいる本当の商品は、生きた情報！】

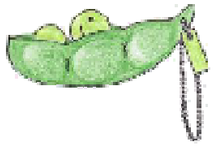
私の古くからの知り合いに小さな家電販売店の社長がいます。先日「社長の会社の商品って何ですか？」と訊ねました。すると予想していた通り「パソコン」や「テレビ」や「冷蔵庫」という答えが返ってきました。



しかし、それはソニーのパソコンであり、パナソニックのテレビであり、日立か東芝の冷蔵庫なのです。間違っても、そのお店の商品ではないと思います。
そう、そこにしかないサービスが、そのお店の商品なのです。
品物で差別化を計ろうとすれば、価格を下げるしかありません。でも、そんな安易な手を打ったところで、自分のお店より大きな家電量販店に勝てるはずもありません。小さな町の家電屋が生き残るためには、そこにしかないサービスを提供しなければ太刀打ちできません。しかし、裏返せば、それさえできれば、どんな大手にも負けることはありません。そう、量販店のような大きなお店は、商品を大量に仕入れて値段を大幅に下げることを、最初に考えるはずです。そこで私は、知り合いの社長に「ハンディカムでキレイに撮影する方法」と「テレビの見方」という２つの取扱説明書を作るように助言しました。そのお店だけのオリジナルの取説です。おそらく日本中を探しても、どこにもないと思います。ましてや、それが「テレビの見方」ですから。その結果、小さな町の家電屋でも値引きなど１円もしなくても、面白いようにビデオカメラやテレビが売れました。お客様が望んでいたのは、数千円の値引きなどではなく、そのお店にしかない「生きた情報」だったのです。そしてこれは家電販売店だけに限ったことではなく、どんな商売にでも当てはまるのではないでしょうか。
なにも難しいマニュアルを作る必要はありません。たしかに、価格や、迅速な対応や、従業員の親切な接遇などもサービスの１つだと思います。でもそれは、どのお店でもやっていることです。お客様が本当に望んでいるのは、横並びのサービスではなく、そこにしかない「生きた情報」なのです。

トレンドを斬る！

ビールのおつまみに欠かせない１つに「枝豆」があります。「枝豆」は、味はもちろんですが、さやをギュッと押してツルッと豆が飛びだすときの感触がなんともいえません。その感触が何度でも味わえる商品「∞（むげん）エダマメ」がバンダイから発売されました。さやを押すとツルッと豆が出て指を離すと元に戻ります。食べ過ぎ防止やストレス解消の新しい「おつまみ」としていかがでしょうか。「健康」と「癒し」を兼ね備えた商品は、ヒットする予感がしますね。



掲載店舗募集中！

広告を掲載させていただけるお客様を随時募集しております。「ぜひうちも！！」とおっしゃる方は担当者までご連絡ください。
原稿作成・掲載は無料で承っております。
※年末の広告と違って枠の制限がございません。

高橋税理士事務所
株式会社　マネジメントプランニング
有限会社　マイティブレーン
〒850-0824　長崎市三景台町 15-8
電話：095-822-1673　ＦＡＸ：095-822-1957
http://www.takahashi-g.co.jp
ﾒｰﾙ：map@soleil.ocn.ne.jp

アロマテラピー・インストラクター
水野 生恵

「能率UP！オフィスを彩る香りの魔法☆」

はじめまして。素敵な香りで仕事をもっと楽しく！さらに能率的に！
そのための方法をご案内するアロマテラピー・インストラクターの水野生恵です。
オフィスでは、ついがんばり過ぎてしまう働き者のみなさまが、これをお読みになっていらっしゃると思うのですが、実のところほどよくリラックスした状態を保ってこそ、最も素晴らしい仕事ができるものなのです。

例えば、野球選手が肩に力が入り過ぎてストライクが入らないとか、ヒットが打てないという時に、ちょっとだけ軽くどこかを痛めたりすると、逆に、適度に力の抜けたよい状態となり、ストライクが入ったりヒットが打てるようになったりするという話もよく聞きますよね。

人が最も集中できる状態というのは、適度にリラックスした状態なのです。
いつも肩をいからせてがんばっていても、思うように仕事がはかどらなかったり、集中できない経験をお持ちの方は多いのではないでしょうか。
忙しいと、つい何時間も休憩をとらずに働く方もいらっしゃるようですが、それはまったく逆効果です。本当に能率をあげたいのなら、適度な休憩と気分転換の時間を取ることが必要なのです。
そして、そんな時こそ、香りの魔法です！
短い休憩時間しか取れなくても、その間にうまく気分転換をさせてくれるものですよ。

例えば、初めての方でもなじみやすい、気分転換のための香りとしてオススメなのは、レモンやペパーミント。
どちらも想像できる香りだと思いますが、合成されたものではなく、本物の果実や植物から抽出された香りは１００%純粋な自然の芳香成分。身体にもたらすパワーが違います。
この芳香成分を「精油（エッセンシャルオイル）」と言いますが、まずは１滴、ハンカチやティッシュの上に落としてデスクの隅にでも置いておきます（あるいは、コップにお湯を入れて１滴落としても）。
そうすると、精油が自然に揮発し、ふんわりと香りが漂ってきます。
目をしばらく閉じて、頭を空っぽにしてゆっくりと深呼吸をしましょう。

さて、するとなにが起こるでしょうか。。。

香りを吸い込むうちに、頭にこもっていた熱が冷まされ、脳にたまった疲労が取れていきます。
特にペパーミントには高い冷却作用がありますので、イライラしたり、腹立たしいことがあって怒りを覚えている時などは、適度にクールダウンさせてくれます。
レモンもまた頭が冴えた状態に復活させてくれる働きがありますので、ブレンドしてもいいですよ。
また、深呼吸することで、緊張状態である交感神経のたかぶりが抑制され、副交感神経が優位になってきます。
すると、香りとの相乗効果でさらにリラックス～です。

こうして、香りとともに過ごしたあとは、明らかに気分が切り替わっていることに気づきます。そうすると、ムダなイライラが減ることもあって、オフィスの雰囲気もグッと明るくなりますよ。心に余裕ができれば、人にも自然に優しくできますよね。それが香りの素敵な効果の１つです。ひらめきや冴えたアイデアも、余裕があるところにしかやってきません。その余裕を作り、魔法を起こすことができるのがアロマテラピーなのです。

社長の経営哲学の構築にお役立ちする

ハートフル・ワード

（心からの言葉）

高橋税理士事務所
㈱マネジメントプランニング
㈲マイティブレーン

ＴＥＬ　０９５-８２２-１６７３
ＦＡＸ　０９５-８２２-１９５７

経営者への活きた言葉

トップ自ら先頭に立って責任を取る　　丹羽　宇一郎（伊藤忠商事会長）

1．昨年から消費者を欺く不祥事が相次いでいる。不祥事を未然に防ごうと、多くの企業がコンプライアンス（法令順守）を徹底し始めた。そうした努力は不祥事の発生を抑制する効果が少しはある。だが、経営者は不祥事は永遠になくならないと覚悟した方がいい。
2．人間なら誰しも、不都合な状況に追い込まれると、「ウソをつきたい」「ごまかしたい」といった誘惑に襲われる。人間の心は弱いものである。不祥事は、心の奥底にある、そんな危険因子が会社組織の中で表面化した結果だ。しかし、会社組織の中でついたウソは、消費者や取引先の信頼を裏切り、時には国民の命を脅かす。組織全体で偽装をしていた場合は論外だが、社員の１人のウソが社会を揺るがすこともあり、組織内でついたウソは重罪に値する。
3．不祥事がなくならないのなら、どうしたらよいのか。大切なのは、不祥事が発覚した時にリーダーがどのような対応を取るかである。内部告発をする社員を、「会社を守ろうという意識が乏しい」と批判する向きもある。しかし、こうした考えは間違いだ。生活者の視点を忘れない従業員の意見にこそトップは耳を傾けるべきである。トップは社内経由だろうがマスコミ経由であろうが、内部告発者の声を真摯に受け止め、自ら先頭に立って責任を取らなければならない。

（参考：「日経ビジネス」2008年2月11日号）

経営者のための理念・哲学

企業に広がるクレド経営

1．いつになったら新聞記事から「偽装」の２文字が消えてなくなるのか。こんな時期だからこそ、企業の原点にある「志」や「信条」が厳しく問われる。社員がもつべき価値基準・行動指針を明文化した「クレド」を掲げる企業が増えている。
2．世界で最もよく知られているのが、米国ジョンソン・エンド・ジョンソンの「我が信条(Our Credo)」。1943年に起草され、現在、全世界で12万人を超える社員に引き継がれている。「我々の第１の責任は（中略）すべての顧客に対するものであると確信する」という文言に始まり、全社員、地域社会（共同生活）、株主に対する責任を明文化した。
3．クレド経営は、地方企業や中小企業にも浸透している。高知の司牡丹酒造㈱は2004年に「司牡丹酒造の憲法（クレド）」を制定した。「笑顔の力・挨拶の力」、「気持のキャッチボール」、「報・連・相」といった親しみやすい内容だ。

（参考：「野村週報」：2008年3月10日号）

経営者のための危機管理

無用な不満は起こさない

1．経営者である以上、出張の際に時間を有効活用するため、仕事に集中できるグリーン車を利用するのは許容範囲。ただし、業績が芳しくない時期に、それ以上のぜいたくをするのは控えるべきだ。
2．社員に節約を呼びかけ、給与を抑えている一方で、ファーストクラスの航空券や五つ星ホテルの領収書を経理に回したりすると、「社長は危機感がない」というううわさが、経理担当者を通じて社内外に広まりかねない。米国への海外出張ならせいぜいビジネスクラス、アジアや国内であればエコノミークラスに抑えたほうが無用な不満を増やさずに済む。

（参考：「日経ベンチャー」2008年3月号）

経営者への活きた言葉

十のうち七は理念を売る　　堀地　達男
（銚子丸社長、千葉県を中心に東京、埼玉に50店舗の寿司店を構え、2007年ジャスダックに上場）

1．企業にとって大事なのは売上げ、利益を追うことでなく、お客様の幸せのために、どういう思いで事業をしているかという理念なのです。当社が「私たちの真心を提供しお客様の感謝と喜びを頂くことを使命といたします」を理念として掲げ、「理念を売る会社」を標榜しているのもそのためです。事業がある程度伸びてきたのは、これまでその理念にとりつかれたように、懸命に仕事をしてきたからだと思います。
2．大事なのは、この理念を、そこそこ体に染み込むまで徹底してスタッフに浸透させることです。数多くのスタッフを抱える当社にとって、全員を一つにまとめ上げるのは容易ではありません。そういう時、全社員が共通して持たなければいけない旗印となるのが、まさに理念だと思います。
3．当社では「理念の実現」という手帳を全員が携帯することになっていて、機会あるごとにその内容を唱和しています。週二回は全店朝礼を行い、50店舗に、私のメッセージが一斉に流れることになっています。その時も「十のうち七は理念を売りなさい。寿司は三でいいんですよ。お客様に満足していただかないと商売はうまくいきませんよ」と繰り返し話すことにしています。

（参考：「致知」2008年5月号）

ワインポイント経営アドバイス

利益は明日のためのコスト
（P.F.ドラッカー）

1．営利事業という言葉がある。そのため、事業の目的は利益にあると思う。加えて、利潤動機という言葉がある。そのため、事業の動機は利益にあると思う。こうして、利益が事業の目的であり、動機であると思ったとたんに、経営者自身の姿勢がおかしくなる。本気で汗水を流すよりも、財務的な操作で利益を上げることに魅力を感じる。同じく経営幹部の行動もおかしくなる。こうして利益至上主義が社内に蔓延する。
2．利益は目的ではないし、動機でもない。利益とは、企業が事業を継続・発展させていくための条件である。明日さらに優れた事業を行なうためのコスト、それが利益である。

（参考：「週刊ダイヤモンド」：2008年2月16日号）

人事・労務について

今、必要なのはハングリー精神
山田　日登志（PEC産業教育センター長）

1．日本を潤したのが、ハングリーに働く国民を多くした時代である。ちょっと豊かになった国がリゾート法を制定し、国民を遊ばせようとしたり、ゆとり教育とかで子供に勉強させない文部省（現＝文部科学省）が出るに及んで、もはや、一生懸命働きたいと思う人づくりは日本からなくなってしまった。日本が世界に示した「良いものを安く」という規格大量生産のモノ造りは、今日では中国のお家芸となった。
2．働く場所を失った多くは、パートタイマーや派遣社員となり、低収入から抜け出せずにいる。今、私たちに必要なのは、いかにハングリー精神を持つかということと、明日の夢に努力したいと思う気力である。そして、俺に続けと胸を張って言える技能を持った仲間が職場のあちこちにいてこそ、付加価値のある製造業が復活し、活力ある日本を取り戻すことができるのである。

（参考：「WEDGE」2008年5月号）

古典に学ぶ

己を修めるには

「己を修むるに敬を以てして、以て人を安んじ、以て百姓を安んず。壱に是れ天心の流注なり」

（訳）自己修養に敬を第一とすれば、人を安心させ、人民を安(あん)んずることができる。敬は天の心が流れ込んだものといえるだろう。

（参考：佐藤一斎「言志四録」）：ＰＨＰ文庫

経営者への活きた言葉

60%の可能性を基準とする　　（松下　幸之助）

1．社員の長所だけを見て、どんどん仕事を任せることが人を育てると、松下幸之助は考えた。社員が自分の考えを余すことなく出せる空気を醸成すれば、「会社の経営は難しくない」とまで言い切っている。ただ、「ある仕事をある人にしてもらう場合、その人が適任かどうかということが極めて重要だが、実際にはなかなか分からない」と素直に明かしている。
2．そこで、幸之助は「60%の可能性」を基準にした。「この人だったら、60%くらいはいけそうだなと思ったら、もう適任者として決めてしまう。80%の人を求めることも可能ではないだろうが、それには非常に時間と手間がかかる。だから、60%くらいは大丈夫だなと思ったら、“君大いにやってくれ”とする。すると大抵はうまくいく」。
3．任せるうえで最も肝心なことは、任せた後の経営者のあり方だとする。部下の仕事が行き詰まったとき、「いいもの作れと尻をたたいたり、しかるのではいけない。経営者がきちんと指示すること」と、幸之助は戒めた。経営者には「こうしたらうまくいく」と、その解決法がよく見えるはずだから、「君が悩んでいることはある人に聞けば分かるぞ」と、具体的に指示するのが必要だという。

（参考：「日経ベンチャー」2008年3月号）

経営者のための経営学

米国の悪影響がこれから波及する

1．昨年から日本経済が減速局面入りした最大の原因は、改正建築基準法の影響による住宅投資の落ち込みでも、クレジットバブル崩壊による米経済減速の影響でもない。最大の原因は、ゼロインフレ予想の強いなかで原油高などのコスト増を価格に転嫁できず、中堅・中小企業を中心に業績が悪化していることだ。
2．ここにきて、一部企業が倒産回避のため、値上げに踏み切っている。賃金回復が遅れるなかでの値上げは、家計の実質購買力を低下させ、消費を抑制する。昨年末から消費者心理は急激に悪化し、消費が落ち込むリスクが出てきた。コスト増の悪影響がついに家計部門に波及し始めた。米国では、クレジットバブル崩壊による銀行の自己資本劣化が引き起こす貸し渋りが生じており、景気後退は不可避と見られる。その悪影響が日本経済に波及するのはこれからである。

（参考：「週刊ダイヤモンド」：2008年2月9日号）

海外事情

新卒100万人が仕事を見つけられず

1．中国教育部（文部科学省に相当）は、2008年の大学生募集計画を公表した。4年制大学が300万人、3年制の高等職業教育が299万人で総数で599万人だ。2007年の募集人数より5%増えた。中国では2007年の4年制大学卒業生のうち、全体の3割に当たる100万人ほどが仕事を見つけられずにいる。新卒者の供給が増え続ける一方で、就職状況が変わらなければ毎年大量の卒業者が路頭に迷うという状況が続くことになる。
2．中国のさまざま職場、特に出稼ぎ労働者がするような単純労働では人手不足が顕在化しているが、当然ながら大学卒業者はそうした仕事はしたがらない。限られたホワイトカラーの就職口をめぐる争奪戦は厳しくなる一方だ。こうした状況について、「空論ばかり教えているから、学生が社会に出ても使いものにならないんだ」などと、中国の大学教育を厳しく批判する声も聞かれる。

（参考：「週刊東洋経済」2008年2月2日号）

古典に学ぶ

敬を誤ると

「敬を誤(あやま)り認めて一物を做(な)し、胸中に放任すること勿(なか)れ。但だに聡明を生ぜざるのみならず、かえって聡明をふさがん。即ち是れ累(わざわい)なり」
（訳）敬を誤って認め一つの物として、胸の中に放っておいてはならない。賢明な働きを現わさないだけでなく、賢明をふさいでしまう。即ち敬を誤ると悪結果を招くおそれがある。

（参考：佐藤一斎「言志四録」）：ＰＨＰ文庫

経営者への活きた言葉

イノベーションに優れた企業は自ら陳腐化させ廃棄させる　（P.F.ドラッカー）

1．イノベーションに優れた企業は、イノベーションのための活動を厳しく管理する。創造性などという言葉を口にすることはない。創造性とは、イノベーションを行わない企業が使う中身のない言葉である。イノベーションは、企業のあらゆる部門、職能、活動に及ぶものである。製造業だけのものでもない。流通業におけるイノベーションは、製造業におけるのと同じように重要な役割を果たす。
2．イノベーションに優れた企業は、仕事と自己規律について言う。それらの企業は、このプロジェクトを次に見直すべき段階はどこか、そのときまでにいかなる成果を期待すべきか、そしてそれはいつなのかを問う。また、優れた企業は、ほぼ3年ごとに、すべての製品、工程、技術、サービス、市場を裁判にかける。今あらためて始めるつもりのものばかりか、今後その製品やサービスを手がけるかも問う。
3．それらの企業は、もはや生産的でないものを組織的に廃棄する仕組みを持つ。イノベーションに優れた企業は、人のつくったものは遅かれ早かれ、通常は早く陳腐化することを知っている。競争相手によって陳腐化させられるのを待たずに、自ら陳腐化させ、廃棄することを選ぶ。

（参考：「週刊ダイヤモンド」2008年2月2日号）

ワンポイント経営アドバイス

失敗の損害よりも前進の利益をとる

1．ＹＫＫの創業者、吉田忠雄は「3割失敗してもいい。7割成功すればいいんだ」というのが口癖だった。「何億円も失敗したら叱るけど、左遷したりクビになった者はいない。どしどし片付けろ」と、社員の背中を押した。こんなエピソードがある。本社で宿直していた社員が、金庫の鍵をかけ忘れたために中身を盗まれた。「責任を取って退社する」と頭を下げに来た社員に向って、吉田は言った、「これから君は二度と失敗を起こすまいと、どんな仕事にも細かく神経を働かせるだろう。だから辞めてもらっては困る。むしろ、進んで君に金庫の鍵を預けたいくらいだ」。
2．海外拠点には語学力に関係なく、社員を送り出した。「社員はきっと失敗して恥をかくだろう。それでいい。恥をかけば本当に身に染みて一回で覚えてしまう」。失敗の損害よりも、前進の利益のほうが大きい。社員がどんな失敗をしようが、吉田の信念は揺るがなかった。

（参考：「日経ベンチャー」：2008年3月号）

心・健康・環境について

大豆の新たな効果

1．大豆食品は、既に様々な健康作用があることが知られているが、近年また新たな作用が見つかった。大豆たんぱくにはβ(ベータ)コングリシニンという成分が豊富に含まれている。メタボリックシンドローム（内臓脂肪症候群）の人が、この成分を2～3ケ月食べたところ、アディポネクチンが増えた、と日本肥満学会で報告された。
2．アディポネクチンとは、ホルモンの一種で、この分泌が減っていくと糖尿病、高血圧、高脂血症、動脈硬化、これらを併せ持つメタボリックシンドロームなどの病気になりやすい。おまけに、ガンの発生率も2～3倍に跳ね上がる。内臓脂肪がたまってくるとアディポネクチンが減り、健康長寿な人ほどアディポネクチンの量が多いことも分かっている。年を取れば取るほど大豆を食べる効果は大きいものだ。

（参考：「日経ビジネス」2008年1月28日号）

古典に学ぶ

忠孝両全

「孝子は即ち忠臣にして、賢相は即ち良将なり」
（訳）親孝行な人は君に仕えても忠義な家来になる。

（参考：佐藤一斎「言志四録」）：ＰＨＰ文庫